

Tokyo Dispute Resolution and Crisis Management Newsletter

November 2017

Edition No. 20

In this November edition, we are delighted to present legal and industry updates from the firm's global network of offices. The selection is based upon our experience of the wide variety of issues faced by our clients in their business operations and investments around the world.

We hope that you enjoy the edition, and would welcome the opportunity to discuss further any matters which impact your business today.



Chris Bailey
Partner, Tokyo
+81 (0)3 4510 5603
cbailey@kslaw.com



Oliver McEntee
Associate, Tokyo
+81 (0)3 4510 5620
omcentee@kslaw.com

One of three "global powerhouses that strive to deliver excellence and consistency in client service. They know their strengths, focus on constant improvement and don't shy away from high-stakes work" and a firm "that racked up victories in litigation ... to make their mark among clients and throughout the legal industry."

Law360 Firm of the Year & Litigation Powerhouse

In This Issue:

[Lead Article.....](#) Page 1

[Resources & Links....](#) Page 5

[Our Team.....](#) Page 6

The Art of the Closing Statement

Insights from a leading advocate into the preparation and delivery of closing arguments

Introduction

The closing argument is counsel's final opportunity to address an adjudicator, arbitrator, judge, jury or tribunal. It is during this phase of the hearing or trial that counsel should persuade the decision-makers to want to find for his or her client and then show them how to do it.

Your preparation of the closing argument started when you began working on the case, for it was at that point that you began formulating ideas for structuring a persuasive case. You refined that process throughout the pleading and discovery phase of the case, and during the entire hearing you have been preparing the decision-makers for what you plan to present in summation.

The closing argument is the crowning point of the hearing, and if done properly, it can be the advocate's finest hour.

The Primary Aim: Persuasion

The closing argument has as its primary aim that of persuasion. In order to be persuasive, the closing argument must have the following attributes:

- **Structure.** A forensic speech has structure—or as William Safire would call it, "*thematic anatomy*." An example of this simple organizing principle is the old adage:

"tell 'em what you're going to tell 'em; then tell 'em; then tell 'em what you told 'em."

Structure is as essential to speech as a skeleton is to the human body. It is on the structural framework that speakers hang thoughts and ideas.

- **Theme.** A critical ingredient. In the end, the advocate must answer in a word or sentence the question of the person who couldn't be there: "*What was this case about?*" Sometimes called the "*proposition*", it must be perceived and understood from the outset.
- **Purpose.** The advocate speaks for good reason. She does not speak to sound off, feed her ego, or flatter or intimidate a crowd.

The advocate speaks on behalf of her client for purposes of ennobling, instructing, rallying, leading, and, above all, *persuading*.

- **Focus.** The advocate aims directly at the target and takes the decision-maker, step by step, all the way through to the climax. John Stuart Mill defined the art of the orator:

“Everything important to his purpose was said at the exact moment when he had brought the minds of his audience into the state most fitted to receive it.”

- **Delivery.** The words, ideas, propositions, and themes are all effectively delivered in a manner that is appealing to listeners. The advocate puts his audience at ease and has contact with them. His belief in his case and his cause become contagious.

Case Theory

A closing argument is not a spontaneous outpouring of emotion and off-the-cuff eloquence. A good closing argument requires careful and thorough planning.

The successful argument requires that you have a well-thought-out theory of the case that leads to a decision in your favor. This theory should be developed early, after you have investigated the facts but before you make any other decisions about how to present the case.

A case theory is an account of the facts and the argument that fits them into the legal issues of the conflict in such a way that it states a compelling case for your client. In order to convince someone else of the merits of your client’s position, you must first believe in the theory yourself.

The theory of the case should be logical and complete. It should be logically based on the evidence and consistent with common sense. The more you can let the facts and common sense speak for themselves, the less you will have to resort to intricate arguments and legal technicalities, and the easier it will be for the decision-maker to accept your theory.

Content of a Closing

The closing argument must have certain elements in order to be effective. Among these are the following:

- **Logical structure.** Whether it is

chronological, by issue, by witness, or in some other order, the closing must have a structure that makes sense.

- **Argue the facts.** Dazzling oratory will not carry the day. Your closing argument must rely on facts in order to persuade the decision-makers. This involves more than a simple recitation of the evidence. It requires analysis. Effective advocates selectively pick and emphasize the parts of, and inferences from, the evidence which, when presented as an integrated whole, creates an impression that convinces the decision-maker that their side should win.
- **Emphasize strengths of your case.** Successful arguments are those that have a positive approach and concentrate on the evidence produced at the hearing which affirmatively demonstrates that your client should prevail. Argue your strongest point early and refer to it once or twice in the course of the argument.
- **Use analogies and stories.** Analogies and stories, if short and pertinent, can be effective in defining and crystallizing an idea in the decision-makers’ minds. They must be short, because the time for arguing is limited, and pertinent, because a story told for its own sake, without making a point, is counterproductive.
- **Use themes.** A theme, periodically woven into the argument, is an effective way to capsule your theory of the case so the decision-maker will remember it.

Delivery: Speaking Style

Perhaps the single most important factor in presenting an effective summation is the impression the lawyer makes on the decision-makers.

If the decision-makers are turned off by your manner of delivery, you will have an uphill fight, even in a case in which all of the evidence is in your favor. Though there are many factors that will determine the impression that you make on the decision-makers, the most important is an appearance of sincerity on your part. Above all, you must convince the decision-makers that you believe that what you are saying is fair, right, and honest, and that you are convinced of the justice of your client’s position.

Your final argument should be opened in a restrained and impartial manner. A clear, direct, and logical discussion of the case, delivered in a friendly conversational tone, has been found to be highly effective by many advocates. By far the most important quality of the speaker employing the conversational style is to make the decision-makers feel that they are being spoken *with* rather than spoken *at*. The advocate's purpose is to communicate.

When you address the decision-makers, it is absolutely essential to have their undivided attention. Although it is inadvisable to give the appearance of talking to any one decision maker, an effective means of holding their attention is to establish eye contact with them.

You should also avoid giving the appearance of reading a prepared statement. If you appear to be reading a prepared text, it not only will detract from your ability to project sincerity, it also tends to distract the decision-makers from your message.

Delivery: Nonverbal Communication

The advocate communicates with the decision-maker through mind, voice, and body. The moment an advocate rises and faces the decision-makers, she is sending signals about herself. In essence, she is talking to the decision-maker with her physical person. Advocates tend to underestimate the significance and effect of this type of nonverbal communication.

Studies show that the physical presence of a speaker is established in the first 10 seconds of his or her physical movement before the audience. The first rule is to avoid awkward movement that distracts or disturbs. Strive for poise, graceful movement, and erect posture. A good way to accomplish an aura of poise and grace that says "*preparation, confidence, and knowledge*" is to be prepared in advance when your time to speak comes.

Have your packet of notes carefully in position. Then, rise slowly but deliberately and approach the decision-makers in a calm and steadfast manner. After addressing the decision-makers, *pause*. Do not blurt immediately into the presentation. Allow the decision-makers a momentary opportunity to observe you and your countenance. The short pause before the commencement of address is a time-honored technique of outstanding speakers and

advocates of all variety. It lends itself especially well to the hearing setting.

Natural gestures are indispensable means of communicating ideas and emotions; they help to hold attention on the idea and the desired response; they may help the speaker break down restraints, relax taut muscles, overcome nervousness, intensify emotional fervor, and think more readily.

Delivery: Visual Aids and Chronologies

"*I see and I understand*" – Chinese Proverb. Indeed, a picture is worth a thousand words, and in this age where most people get their information via television, it is essential that the advocate employ visual images in addition to the spoken word. Thus, slides, videos, computer graphics, transparencies, flip charts, blowups, and diagrams should be considered for use where appropriate in delivering the closing statement.

You can fortify your case by showing the decision-makers how the transaction unfolded by time and date. A chronology, either blown up or projected, has proven a highly useful tool. Not only does it aid the decision-makers grasp and comprehension, but you can also use it advantageously to point out gaps and delays in the sequence during the course of argument.

Visual aids are especially advantageous, and the uses to which visual aids can be put are limited only by the advocate's imagination, judgment, and good sense.

Timing of Preparation

Preparation of a detailed outline or a full statement of your argument in advance of the hearing is the most effective method of preparing your closing.

It forces you to think through each argument and each problem in advance. You must predict the most persuasive and compelling argument the opposing lawyer could present and develop a method for countering it. When you are satisfied with your argument, reduce it to a simple out-line rather than run the risk of reading a narrative to the decision-makers.

This outline is not the final version of what you will actually deliver to the decision-makers. There always will be a few unanticipated events that occur during hearing. A good working outline can be supplemented by a few notes as the hearing progresses.

Dos and Don'ts

Finally, some dos and don'ts of the closing statement:

Dos

- Prepare your closing before trial. Select and decide what it is you want to emphasize. Develop a theme or proposition. Amplify the theme using principles of rhetoric. Use vivid, image-producing language to convey your message. Emphasize the strongest points of your case and eliminate the minor and insignificant. Attack your opponent's greatest weaknesses. Promise only that which you can deliver. Focus on the weighty evidence. Be clear and explicit — hug the almighty facts.

Don'ts

- Rely upon blind inspiration. Employ exaggeration. Strain at the inconsequential. Embrace points that are not crystal clear to the average person. Use legalese, technical jargon, and unwieldy words. Use the overly general, the vague, and the unspecific.

Conclusion

The key to success in delivering an effective closing statement is to begin thinking about and conceptualizing the contents and delivery of the closing from the time you are first engaged to undertake the matter.

Thereafter, your preparation, however incremental the steps, should continue throughout the course of discovery, pleading, and on to the hearing. On the eve of the hearing, you should have prepared an outline of your remarks, developed a central theme, and practiced the delivery to a focus group or other audience.

After preparing the closing argument, ask yourself these questions:

- Does the closing argument tell the decision-makers why to find for your client?
- Does the closing argument make the decision-makers want to find for your client?
- Does the closing argument tell the decision-makers how to find for your client?
- Does the closing argument satisfy common sense questions the decision-makers are likely to pose?

If you can answer yes to all of the above, only then are you ready to deliver your closing argument. While this will not guarantee success, it will ensure that your client has the benefit of the most effective delivery possible.

About the Author

W. Ray Persons is a senior litigation partner at King & Spalding, where his practice focuses on products liability, mass torts, and complex litigation. He has been lead counsel in over 80 jury trials, 90 percent of which went to verdict.

Globally, King & Spalding has a preeminent Disputes practice that comprises more than 600 lawyers in 20 offices, combining strong litigation, arbitration, and regulatory expertise with deep-seated experience in common and civil laws. King & Spalding arbitrators and litigators have a passion for winning cases and are recognized for our accomplishments in hearing and the courtroom.

Forty-four of our trial lawyers are named in the prestigious The Best Lawyers in America. King & Spalding has (including nine retired partners) 20 members of the American College of Trial Lawyers, widely considered to be the premier litigation, trial practice and ethics association in the US. The partnership includes two past presidents, ten active members and nine retired members of the American College of Trial Lawyers. Thirty-nine of our litigation partners are named as leaders in their field by Chambers USA.

Moreover, the 2016 Global Arbitration Review recognised King & Spalding's international arbitration group as one of the top five international arbitration practices in the world. In addition, our Asia team have been recognised as elite international arbitration practitioners in the region, earning top tier rankings in Chambers Asia-Pacific.

Resources & Links

The following links provide access to further King & Spalding Dispute Resolution and Crisis Management publications.

Legal Updates

Arbitration: The Next Chapter in Judicial Treatment of Annulled Awards

Brexit: Brexit strategy: Energy outlook

Force Majeure: The Impact of Force Majeure on the Oil and Gas Supply Chain

Tax & Production: UK Considers Changes to Tax Rules to Keep Oil and Gas Assets Producing

Human Rights: Human Rights Considerations & Best Practices for Energy Companies

Contamination: The Texas Supreme Court Opens the Door for More Oilfield Contamination Lawsuits

Take-or-Pay: The Shift Away from Take-or-Pay Contracts in LNG

JOAs: Practical Issues Under Joint Operating Agreements

Fair Trade: Japan Fair Trade Commission Survey of LNG Trades

US/China: President Trump Issues Order Prohibiting Chinese Acquisition Of U.S. Semiconductor Business

King & Spalding News

Recognition: King & Spalding Again Recognized Among Leading International Firms in Latin America

Recognition: Best Lawyers Recognizes Six King & Spalding Paris Partners

Recognition: Best Lawyers in America Recognizes Over 100 King & Spalding Lawyers in 2018 Rankings

Recognition: John Bowman Honored With Lifetime Achievement in Energy Litigation Award

Arbitral Profile: Elodie Dulac to Speak at the 5th East Africa International Arbitration Conference

Arbitral Profile: Craig Miles, Reggie Smith to Speak at Damages in International Arbitration Conference

Case News: Advising in \$1 billion dispute concerning the largest LNG facilities in Australia

Case News: \$320 Million ICSID Arbitration Victory in Argentine Nationalization Dispute

The Tokyo Disputes Team



Chris Bailey – Partner
England & Japan*
Head of Tokyo Disputes



Oliver McEntee
English Barrister
Japanese



Flora Jones
London Desk
Italian & Spanish



John McClenahan
Australia & Japan*
Tokyo Managing Partner

The Asia Disputes Team



Wade Coriell – Partner
Texas
Energy



Elodie Dulac – Partner
France & Cambodia*
Investor Treaty



Emerson Holmes – Partner
English Barrister
Construction



Simon Dunbar – Partner
New York & England
Commercial



Donny Low
New York & Australia
Anti-trust & Investigations



Hanna Azkiya
Indonesia
Bahasa Indonesia



William Panlilio
New York
Filipino



David Park
Australia
Korean



Jia Lin Hoe
England & Singapore
Mandarin



Kevin Lim
Singapore
Mandarin



Xiaomao Min
China
Mandarin



Alex Lo
New York
Mandarin

Global Disputes Leaders



Reggie Smith
Houston



John Savage QC
London



James Castello
Paris



Ed Kehoe
New York



Nick Cherryman
London



Caline Mouawad
New York



Jan Schaefer
Frankfurt



Adrian Cole
Middle East

* Registered Foreign Lawyer

本11月号では、当事務所のグローバル・ネットワークから法務・業界アップデートをお届け致します。このトピックは、全世界で当事務所のクライアントがその業務や投資において直面した広範な問題に関する当事務所の経験に基づき選択されました。

本号がお役に立つことを願い、今日において皆様のビジネスに影響を及ぼす事項について更に意見交換をさせていただく機会を心待ちにしております。



クリス・ベイリー
パートナー
東京オフィス
+81 (0)3 4510 5603
cbailey@kslaw.com



オリパー・マッケンティ
アソシエイト
東京オフィス
+81 (0)3 4510 5620
omcentee@kslaw.com

「卓越したクライアントサービスを提供し続けている」3大国際法律事務所の中の1つである。自分たちの強みを認識し、常に改善を目指し、ハイリスク業務を尻込みしない。そして「クライアント及び法律業界全体における訴訟分野で勝利を重ねた」事務所である。

Law360 Firm of the Year & Litigation Powerhouse より

本号：

本文.....	1頁
資料&リンク....	5頁
当事務所チーム.....	6頁

最終弁論の技術

一流の弁護人による、最終弁論の準備及びその伝え方に関する洞察

はじめに

最終弁論は、弁護士がアジュディケーター、仲裁人、裁判官または陪審員に話しかけることのできる最後のチャンスである。弁護士が、自分の依頼者に有利な判断をするようにと、決定を下す人々を説得し、またその判断の仕方を示すべきときは、審理または裁判のこの段階である。

最終弁論の準備は、弁護士がその訴訟に着手した時点で始まるものである。なぜなら、説得力のある主張を構成するための構想を練り始めるのがその時点こそだからである。訴答手続や証拠開示の段階を通じてそのプロセスに磨きをかけ、全審理期間を通じて、弁護士が最終弁論で示そうとする事のために、意思決定者に用意をさせていく。

最終弁論は審理の頂点であり、適切に行うことができれば弁護士にとって最大の偉業となる。

主要目的：説得

最終弁論は、その主要目的として説得という目的を持つ。最終弁論が説得力のあるものとなるためには、以下の特性を備えている必要がある。

- **構造：**法廷でのスピーチには一定の構造がある。William Safireが言うところの、「テーマの骨組み」である。この単純な構造原則の例として、古い格言、

「聴衆に、まずいまから何を言うかを伝え、次に実際に伝え、最後に何を言ったかを伝えよ。」

というのがある。

構造は、骨格が人間の体にとって不可欠であるのと同様に、スピーチにとって不可欠である。話し手は、構造的枠組みの下に、思想や考えをぶら下げていく。

- **テーマ：**無くてはならない要素である。結局は、「これはどういう事件か」という、その場にいなかった人の質問に対し、弁護士は言葉や文章で答えなければならない。時に「命題」とも呼ばれるもので、発端から認識され理解される必要がある。

- **目的：**弁護士は正当な理由で話す。自慢したり、自己満足のために話すのではなく、大衆に媚びたり、威圧することもしない。弁護士は、意識を高め、集中し、導き、そして何よりも、説得する目的で、自分の依頼者を代理して話す。

- **焦点：**弁護士は、真直ぐに目標を目指し、意思決定者が最高点に到達するまでの道のりを一步一步進めていく。John Stuart Millは雄弁家の技術を次のように定義した。

「雄弁家の目的にとって重要な事柄のすべては、彼がその聴衆の心を、それを受け入れるのに最も適した状態に持っていった、ちょうどその時に述べられている。」

- **伝え方：**言葉、考え、命題及びテーマはすべて、聴衆にアピールするような方法を用いれば効果的に伝わる。弁護士は聴衆を安心させ、聴衆と触れ合う。訴訟における彼の信念及び理由は意思決定者に伝染するものとなる。

ケースセオリー

最終弁論は、感情の自然発生的な流出や即興の雄弁ではない。良い最終弁論には、慎重かつ徹底した計画が必要である。

弁論の成功のためには、弁護士は、勝訴の判決につながるものである、訴訟に関して熟考された理論（セオリー）を持つことが必要である。このセオリーは、早期の段階で、事実を調査した後であるが、その他の決定を下す前に、どのように裁判に臨むかについて策定すべきである。

ケースセオリーとは、事実の説明と、自分の依頼者を勝たせる説得力のある主張を行う方法により紛争の法律問題にその事実を適合させる弁論のことである。自分の依頼者の有利性を他者に確信させるためには、まずは自分自身がそのセオリーを信じなければならない。

ケースセオリーは、論理的かつ完全であるべきである。証拠に論理的に基づいたものであり、常識に一致するものでなければならない。事実と常識に自らを語らせることができればできるほど、複雑な議論や法的専門性に依存する必要はより少なくなり、意思決定者がそのセオリーをより受け入れやすくなる。

最終弁論の内容

最終弁論は、効果的であるためには、一定の要素を備える必要がある。以下はその例である。

- **論理的構造：**論点ごとにか、証人ごとにか、時系列となっているか、又はその他、順序立っているかどうか。最終弁論は、筋の通った構造になっていなければならない。
- **事実の主張：**誇大な雄弁は勝訴をもたらさない。意思決定者を説得するためには、最終弁論は事実に基づいていなければならない。それからといって、証拠の単なる羅列にとどまるわけではなく、最終

弁論には分析が必須である。有能な弁護人は、自己の側が勝訴すべきであると意思決定者に信じさせるような印象を生み出すために、証拠の中から事実またはその事実から推論し得るものを取捨選択した上で、その勝訴につながる要素を強調しつつ、主張全体に統一性を与えるものである。

- **自分の主張がゆるぎないことの強調：**成功する弁論とは、積極的なアプローチをとり、自分のクライアントが勝訴すべきことを肯定的に証明する審理で提出された証拠に集中する弁論である。早期の段階で強みを主張し、弁論の過程においてそれに一度か二度言及するのがよい。
- **類推や物語の使用：**類推や物語は、短く、的を射たものである限り、意思決定者が抱く考えを決定し明確にするために効果的となり得る。弁論時間には限りがあるため、短くあるべきであり、要点の主張のない、それ自体が語られる物語は逆効果であるため、的を射たものでなければならない。
- **テーマの使用：**弁論の中に定期的に組み込まれたテーマは、意思決定者がそれを記憶するため、ケースセオリーを要約する効果的な方法である。

伝え方：話し方

効果的な最終弁論を行う上で、おそらくたった1つの最も重要な要因は、弁護士が意思決定者に対し与える印象である。

伝える方法によって意思決定者の関心をそらせてしまえば、たとえすべての証拠が勝てるものである訴訟であっても、苦戦することになる。弁護士が意思決定者に対し与える印象を決定する要因は数多くあるけれども、最も重要なことは、誠実に見えるかどうかである。何よりもまず、弁護士は、自分が述べていることが公平で、正しく、正直であると信じていること、及び自分の依頼者の立場の正当性を自分自身が確信していることを、意思決定者に説得できなければならない。

最終弁論の冒頭は、控えめで偏りのない方法で始めるべきである。友好的な会話調で行われる、訴訟に関する明確で直接的で論理的な議論は、非常に効果的であることが多くの弁護人によって知られている。会話様式を採用する話し手の、絶対的に最も重要な素質は、話を聞かされているのではなく、話しかけられていると意思決定者に感じさせることである。弁護人の目的は意思を伝達することである。

意思決定者に話しかけるときは、意思決定者が専念してくれることが絶対に重要である。一人の意思決定者に話しているように見えることは望ましいことではないが、意思決定者の注目を維持する効果的な手段は、

彼らとのアイコンタクトを確立することである。

また、用意した原稿を読んでいるような印象を与えることは避けるべきである。用意した原稿を読んでいるように見える場合は、誠実な印象を与える能力を低下させるのみならず、伝えたいメッセージから意思決定者の注意をそらしがちである。

伝え方：非言語コミュニケーション

弁護士は、心、声、身体を通じて意思決定者と意思疎通する。弁護士が立ち上がり、意思決定者と向き合う時、弁護士は自身に関する信号を送っている。本質的には、弁護士は意思決定者に対し生身の人間として話しかけている。弁護人は、この種の非言語コミュニケーションの重要性と効果を過小評価しがちである。

研究によると、話し手の物腰は、聴衆の前で話し手の身体が動いた最初の10秒で確認されることが分かっている。第一のルールは、気をそらせる、不安にさせるようなぎこちない動きは避けることである。落ち着いた優雅な動きと直立姿勢に努力する。「準備、自信及び知識」を物語る落ち着きと優雅さのオーラを確立するよい方法は、話す時が来る前に用意ができていることである。

メモの束は、注意して所定の位置に置く。そして、ゆっくり、しかし慎重に立ち上がり、平穏でしっかりとした足取りで意思決定者に近づく。意志決定者への挨拶の後、小休止。いきなり演説を初めてはいけない。意思決定者には、自分と自分の表情を観察する瞬時の機会を与える。話を始める前の短い休止は、あらゆる種類の優れた話し手や弁護士の古くからある技法である。審理の場面では、これは特に役立つものである。

自然なジェスチャーは、法廷の飾り物や劇的効果の手段ではない。自然に生じるジェスチャーは、考えや感情を伝える必要不可欠の手段である。考えに対する注目や望ましい反応を維持するのに役立つ。話し手が抑制を解き、こわばった筋肉を緩め、緊張感を克服し、感情的な白熱を強化し、より敏速に考えるのに役立つ場合がある。

伝え方：視覚資料及び時系列表

「百聞は一見に如かず」 - 中国の諺：1枚の写真は千の言葉の価値があり、ほとんどの人が情報をテレビを通じて知るといふこの時代に、弁護人が話し言葉の他に視覚効果を用いることは不可欠である。このように、最終弁論を行う際に適切である場合には、スライド、ビデオ、コンピュータ画像、透過画像、フリップチャート、引き伸ばし写真及

び図表などの使用を検討すべきである。

意思決定者に対し、時間及び日付ごとにどのように取引が展開したかを示すことにより、主張を補強することができる。時系列表は、拡大コピーでも投影であっても、非常に役立つツールであることが証明されている。意思決定者が把握し理解するのを助けるのみならず、議論の過程において、系列におけるギャップや遅延を、有利に指摘するためにも使用することができる。

視覚的な補助資料は特に有利であり、視覚補助資料を加えた利用は、弁護士の想像力、判断及び良識によってのみ制限される。

事前準備のタイミング

審理の前に弁論の詳細な概要又は全文を作成しておくことは、最終弁論の準備として最も効果的な方法である。

そうすれば、事前に各弁論及び各問題を十分に考察することを余儀なくされる。相手方弁護士が行う、最も説得力があり圧倒的な弁論を予測して、それに対処する方法も考えなければならない。納得できる弁論の準備ができたは、意思決定者に対して書いたものを読み上げるリスクを冒すよりは、単純な概要の形にするのがよい。

この概要は、自分が実際に意思決定者に伝えることの本最終バージョンではない。審理の最中は、いくつかの予期しない出来事が生じるのが常である。よくできた概要書には、審理が進むにつれて、いくつかのメモを補足することができる。

すべきこと、すべきでないこと

最後に、すべきこと及びすべきでないことについて説明する。

すべきこと

- 裁判の前に最終弁論を準備すること。自分が強調したいことを選択し決定すること。テーマ、すなわち命題を策定すること。弁論の原則を用いてテーマを増幅すること。自分のメッセージを伝えるために、鮮やかで、イメージがわく言葉を使用すること。自分の主張の最も強い部分を強調し、細微で、重要でない部分を除外すること。相手方の最大の弱みを攻撃すること。自分が論証することができるものだけを断言すること。重要な証拠に焦点を当てること。はきはきと、明白であること
— 全能の事実執着すること。

すべきでないこと

- 単に場当たりの思いつきに依存すること。誇張

を用いること。重要でないことにこだわること。平均的な人にとって、明晰明白でない点を信奉すること。分かりにくい法律用語、専門用語、扱いにくい用語を使用すること。過度に一般的で、あいまいで、特定のでない事柄を用いること。

結論

効果的な最終弁論を行うための成功の鍵は、当該事件を引き受けるために最初に関与した時点から、最終弁論の内容と伝え方を考え、概念化することを開始することである。

その後は、その手順がいかに増加しようとも、証拠開示、訴答手続及び審理の過程を通じて、準備は続けなければならない。審理の前夜には、自分の意見の概要が作成できており、中心テーマを策定しており、フォーカスグループ又はその他の聴衆に対する伝え方の練習ができていなければならない。

最終弁論の作成後、以下を自問してみる。

- 最終弁論は、自分の依頼者に有利な決定をすべき理由を意思決定者に告げているか。
- 最終弁論は、自分の依頼者に有利な決定をする気に意思決定者をさせるか。
- 最終弁論は、自分の依頼者に有利な決定をする方法を意思決定者に告げているか。
- 最終弁論は、意思決定者が尋ねそうな常識的な疑問に満足に答えられるか。

前記のすべてに「はい」と答えられれば、その時に限り、最終弁論を行う用意ができたと言える。これは成功を保証するものではないものの、依頼者が可能な限り最も効果的な弁論の恩恵を受けることは保証するであろう。

著者について

W. Ray Persons は、King & Spalding の訴訟部門のシニアパートナーであり、そのプラクティスは製造物責任、大規模不法行為、及び複雑な訴訟を中心とする。80件を超える陪審員裁判において主任弁護士を務め、その90%が評決に至っている。

King & Spalding は、20 のオフィスにおける 600 名超の弁護士を擁する卓越したグローバル紛争担当部門を有しており、訴訟、仲裁および規制関連の堅固な専門知識ならびにコモンローと民法に深く根差した経験を兼ね備えている。King & Spalding の仲裁及び訴訟専門弁護士は、訴訟事件を勝ち取るための熱意に溢れ、彼等の審理及び法廷での実績は評価されている。

当事務所の 44 名の法廷弁護士は、名誉ある「The Best Lawyers in America」により選出されている。また、当

事務所は American College of Trial Lawyers のメンバーである（9名の引退したパートナーを含む）20名の弁護士を擁しており、彼等は premier litigation, trial practice 及び ethics association として米国において幅広く知られている。このパートナーのメンバーには、2名の前会長、10名の現職者及び9名の引退者が含まれている。訴訟専門パートナーのうち39名は、Chambers USA により、その分野のリーダーとして評価されている。

2016年版 Global Arbitration Review は、King & Spalding の国際仲裁グループを、世界におけるトップ5国際仲裁担当部門の一つと評した。さらに、当事務所のアジアオフィスは地域における一流の国際仲裁グループに選出され、Chambers Asia-Pacific において上位にランクされた。

リソース及びリンク

下記のリンクから、King & Spalding による紛争解決及び危機管理の発表内容にアクセスできます。

法務アップデート

仲裁：無効となった裁定の司法取扱いにおける次章

BREXIT：BREXIT 戦略：エネルギー展望

不可抗力：石油・ガスのサプライチェーンに対する不可抗力の影響

税・生産：英国政府は石油・ガス資産の生産に関する税規則の変更を検討

人権：エネルギー会社のための人権考察及びベストプラクティス

汚染：テキサス州最高裁判所はより多くの油田汚染訴訟のために門戸を開く

テイク・オア・ペイ：LNG におけるテイク・オア・ペイ契約からの離脱

JOA：共同運営契約（JOA）における実務的問題

公正取引：日本の公正取引委員会による LNG 取引の調査

米国／中国：トランプ大統領、米国半導体事業の中国会社による買収を禁止する命令を発令

当事務所ニュース

評価: King & Spalding はラテンアメリカにおける大手国際法律事務所として再び評価される

評価: Best Lawyers は King & Spalding のパリ事務所の 6 名のパートナーを評価

評価: Best Lawyers in America は 2018 年のランキングにおいて King & Spalding の 100 名以上の弁護士を評価

評価: John Bowman はエネルギー訴訟における生涯の功績を称えられる

仲裁プロフィール: Elodie Dulac は第 5 回東アフリカ国際仲裁会議にて講演

仲裁プロフィール: Craig Miles, Reggie Smith は国際仲裁における損害賠償の会議「Damages in International Arbitration Conference」にて講演

案件ニュース: オーストラリアにおける最大手 LNG 施設に関する 10 億ドルの訴訟において助言

案件ニュース: アルゼンチンの国有化紛争において ICSID における 3.2 億ドルの仲裁勝利

東京紛争担当チーム



クリス・ベイリー
英国及び日本*
東京オフィス国際紛争 主任



オリバー・マッケンティ
英国法廷弁護士
日本語



フローラ・ジョーンズ
ロンドン
イタリア語及びスペイン語



ジョン・マクレナハン
オーストラリア及び日本*
東京マネージングパートナー

アジア紛争担当チーム



ウェイド・コリエル
(パートナー)
テキサス
エネルギー



エロディー・デュラック
(パートナー)
フランス及びカンボジア*
投資協定



エマソン・ホームズ
(パートナー)
英国法廷弁護士
建設



サイモン・ダンバー
(パートナー)
ニューヨーク及び英国
商業



ドニー・ロウ
ニューヨーク及びオーストラリア
反トラスト及び調査



ハンナ・アズキヤ
インドネシア
インドネシア語



ウィリアム・パンリリオ
ニューヨーク
フィリピン語



デイビッド・パーク
オーストラリア
韓国語



ジア・リン・ホー
英国及びシンガポール
マンダリン



ケヴィン・リム
シンガポール
マンダリン



シャオマオ・ミン
中国
マンダリン



アレックス・ロー
ニューヨーク
マンダリン

グローバル紛争担当 リーダー



レジー・スミス
ヒューストン



ジョン・サバージ QC
ロンドン



ジェームス・キャストロ
パリ



エド・キーホー
ニューヨーク



ニック・チェリーマン
ロンドン



キャリー・モウアワド
ニューヨーク



ジャン・シェーファー
フランクフルト



エイドリアン・コール
中東

* 外国法事務弁護士